

Das Unternehmen ist ein führender Markenhersteller im Bereich designorientierter elektrotechnischer Produkte für den Wohnraum. Am Stammsitz in Nordrhein-Westfalen arbeiten rund 200 Mitarbeiter/-innen in Vertrieb, Verwaltung, Entwicklung und Logistik. Im Auftrag unseres Kunden suchen wir einen

Senior Key Account Manager DIY (m/w/d)

ZIELSETZUNG

- Umsetzung der Unternehmensziele im Vertriebskanal stationärer Baumarkt in Europa
- quantitative und qualitative Verbesserung der Distribution
- Steigerung der Vertriebseffizienz in diesem Vertriebskanal

AUFGABEN

- Ausbau der Distribution durch Gewinnung von Neukunden im Vertriebskanal DIY für die zugeordneten Länder
- Aufbau eines systematischen Beziehungsmanagements zu den Entscheidungsträgern der im DIY Kanal
- Führen von Preisverhandlungen, insbesondere zu Kontrakttrunden
- Kundenbezogenes Category-Management unter Berücksichtigung der Konsumentenwünsche, Wettbewerbssituation sowie internen und externen Ertragsvorstellungen
- Entwicklung und Umsetzung der kundenspezifischen Jahresbudgets mit KPI-Zielen und definierten Maßnahmen in Abstimmung mit der Geschäftsleitung bei voller Verantwortung
- Erstellung und Aktualisierung der Verkaufsmengen-Planung im Sortiments- und nationales und internationales Aktionsgeschäft als revolvierender Absatzplan in enger Abstimmung mit den relevanten Abteilungen
- Erkennen von Marktdynamiken und neuen Trends und daraus resultierende Maßnahmen in Absprache und Zusammenarbeit mit den relevanten Abteilungen
- Koordination sämtlicher individueller Anforderungen der zugeordneten Kunden unternehmensintern und gegenüber den Kunden

IDEALER KANDIDAT

Fachliche Qualifikation:

- Kaufmännische Ausbildung oder BWL-Studium erfolgreich abgeschlossen
- praktische Vertriebswegerfahrung im Baumarkt mit operativer Budgetverantwortung
- Produktbezug zu technischen Sortimenten und wertiger Warenpräsentation generell, idealerweise aus dem Bereich Leuchten
- Seniorität als erfahrener Key Account Manager
- vorhandenes Netzwerk in die Baumarkt-Branche auf Ebene der operativen Entscheider
- Sprachen Deutsch und Englisch, fließend in Wort und Schrift
- Reisebereitschaft, auch international
- sicherer Umgang mit der betriebswirtschaftlichen Zahlenwelt über MS-Office-Produkte, ERP und CRM (idealerweise Navision/Microsoft Dynamik oder SAP)

Persönlichkeit:

- authentische und selbstbewusste Persönlichkeit
- stark in Kommunikation und Empathie
- analytische Fähigkeiten („Kopf-gesteuert“)
- pragmatischer Umsetzer
- eigeninitiativ
- kontaktstarke Persönlichkeit („Vollblut-Verkäufer“)
- gute Netzwerkfähigkeiten
- Teamplayer mit Durchsetzungsvermögen
- übernimmt Verantwortung für Ergebnisse
- Problemlöser mit hoher Kundenorientierung
- hohe Ziel- und Lösungsorientierung
- ehrgeizig und anspruchsvoll hinsichtlich des Ergebnisses
- sehr guter Zugang zur betriebswirtschaftlichen Zahlenwelt
- prozessstark mit klaren Prioritäten, auch bei hoher Unternehmensdynamik
- nachhaltiges Denken für das Gesamtunternehmen

Ihre Ansprechpartnerin für diese Position ist **Frau Johanna Josenhans** unter der Telefonnummer 0621 – 410739 00.

Wenn Sie sich in den oben genannten Punkten wiederfinden und Ihren nächsten Karrieresprung aktiv vorantreiben möchten, dann sollten wir uns kennenlernen.

Ihre aussagekräftige Bewerbung können Sie direkt über bewerbung@anthropos-gmbh.de an uns senden.

Vertraulichkeit und Diskretion ist für uns eine absolute Selbstverständlichkeit.